

新潟証券界の歴史を語る —新潟証券座談会（下）—

深見 泰孝
二上 季代司

今回の証券史談も、前回に引き続き新潟証券界の歴史を伺った座談会の様子を収録した。前号では、日本協栄証券の設立が、母店に支払っていた再委託手数料が高かったことに起因し、それを是正するためであったことや、国府証券創業の歴史、丸福証券が電話債券や割引債の販売に注力した背景、岡三証券との業務提携の背景などを収録した。筆者らはこのヒアリングに当たり、いくつかの関心をもって臨んだ。そのうちのいくつかは前号で取り上げたが、残された論点を今号で収録している。

さて、昭和五三年に証券研究会が出した、いわゆる「坂野レポート」は、地方証券取引所の経営問題を改めてクローズアップさせた。そこで当時、各地方証券取引所では単独上場銘柄獲得に向けて、さまざまな施策を採られるわけだが、新潟証券取引所ではどのような施策が行われたのか、お話を伺った。また、これに関連して、新潟の隣県である富山、石川両県では、未上場株の取引が活発に行われているが、新潟ではどうだったのかを伺った。これまで北海道や東北、山陰など日本海側の地域での証券史談では、必ずこの話題を

伺ってきた。これまでの証券史談を通じて、富山、石川両県で未公開株取引が活発に行われているのは、規模が大きな未公開企業がこの両県にはあることがその主因であると断定できそうである。また、金融ビッグバンの実施とともに、地方取引所は再編に巻き込まれていくわけだが、単に出来高の減少を理由とするのであれば、それ以前から言われていた問題であり、この時期に集中する必然性はない。であるなら、一体何が最も取引所に再編を迫ったのか、お話を伺った。

次に、証券会社の経営という視点では、東証会員証券会社の再編が、地方の非会員業者にどのような影響を与えたのか、お話を伺った。母店再編の際、証券取引システムの高度化に伴い、電話取引時代のように単に友好関係のある会社に母店を頼むだけではならず、システムが母店決定に大きな要因を占めるようになった。また、システムコ

ストが再編を促していることが一般に言われるが、国府証券は母店の再編に伴い、しばらくの間、母店を転々とされた。その経験からお話を伺った。そして、新潟証券界では、この一〇年ほどで再編が進んでいる。このあたりについてもお話を伺った。

最後に、この史談を通じて感じたこととして、企業は必ず何らかの価値を提供している。であるとするならば、企業は何らかの新たな価値を顧客に提供するとともに、何らかの貢献を社会に対してしているはずである。地方銀行の証券業務への参入が本格化している中で、地場証券が提供すべき価値とは一体どこに見出すべきか。改めて地場証券の存在意義とは、一体どこにあるのかを考える機会を与えられた気がしてならない。

「坂野レポート」と単独上場

銘柄獲得に向けた取り組み

——東証会員権開放の少し前に、いわゆる「坂野

レポート」が出されて、そこで地方取引所無用論みたいなことを言い出し始めますよね（昭和五三年に、坂野常和氏が座長を務められた証券研究会で、「全国証券取引所構想」が提起された）。このことがきっかけとなって、地方取引所の再編問題がクローズアップされるんですけども、そのころの新潟証券取引所のスタンスとしては、積極的に何かをやろうという…。

間瀬 地道に上場会社を増やすということだけでしたね。

——単独上場銘柄をですね。

間瀬 単独上場銘柄を増やすために、いろいろな

企業をリストアップしたり、東京の中小企業育成会社であるとか…。

——投資会社ですね。

間瀬 そういところからも情報をいただいたり、また、民間ですとベンチャーキャピタル、新潟には第四合同ファイナンスという、野村証券と第四銀行の合弁会社がありましたので、そこからも上場予備軍の情報をいただいたりして、積極的にアプローチをかけていきました。雪国まいたけは、そこからいただいた情報なんです。また、上場勧誘を専門にしていたために、大蔵省からも一人役員を受け入れまして、この方がお辞めになられた後任には、第四合同ファイナンスの社長をされていた方に相談役になっていただき、上場促進に動いてもらいました（平成元年一月

に、元大蔵省前橋財務事務所長の宇佐美衛氏を、平成八年六月には富井汪氏を採用した」。

——それはどのぐらいの時期ですか。昭和五五年ぐらい…。

間瀬 もうちよつと後ですね。

——なるほど。福田組が上場してから、しばらく上場がなかったですね〔福田組が上場した昭和五〇年一二月から、北越工業が上場する昭和五五年まで、五年間新規上場がなかった〕。昭和五五年にコンプレッサーの北越工業が上場したところから、亀田製菓をはじめ上場企業が増えてきましたよね。

間瀬 そうです。ずっとそういう地道な努力はしていたんです。けれども、なかなか実を結ばなかったんですね。

——ということは、ずっと積極的に取引所はプロモーションをしていたわけですね。

間瀬 役員がお伺いして、説明したりしていました。

——新潟にはいい会社がたくさんありますね。ツインバード、亀田製菓、ブルボン、雪国まいたけなどもそうですが…。

間瀬 ブルボンは以前、北日本食品とっていました。ブルボンは、亀田製菓より早く上場しています〔ブルボンは昭和二九年に、亀田製菓は昭和五九年にそれぞれ新潟証券取引所へ株式を上場している〕。

——そういう上場予備軍の企業に対するプロモーションは、ずっとされてきたわけですね。また一方で、上場基準を緩めた「地域産業育成部銘柄」

を作られましたが、これは大証の新二部を参考にされたわけですか。

間瀬 それよりも緩い上場基準の市場ができないかと、検討してできたと思うんです。ただ、ここにエリア制というか…。

——テリトリー制ですか〔かつては、地元企業が上場する場合、近隣の証券取引所に上場することを義務付けるテリトリー制があった。そのため、上場を希望する企業は、まず、近隣の証券取引所に上場した後、東証や大証に上場しなければならなかった。ところが、平成一二年四月に大証が、七月に東証がテリトリー制を廃止した〕。

間瀬 テリトリー制というんですかね。それは制度としてあったわけではないんですけども、そのときは東証一極集中になっていましたから、大証もなりふり構ってられないわけですよ。だか

ら、全国で上場企業を探していたんです。規則の上では新潟証券取引所は、北陸と長野、群馬、山形、宮城を該当地区にしていたんですけれども、大証はそういうのは…。

——お構いなしですか。

間瀬 というのは、大阪の隣に京都があるじゃないですか。だから、テリトリー制なんてほとんど機能していなかったと思うんですよ。東京証券取引所の場合は、上場担当の方が、新潟の該当地区になっている会社の方が、上場の説明を受けに来られると、新潟にも取引所がありますから、「同時に上場されたらどうですか」と一言言っていただいていたように聞いていますか…。

——まあ、テリトリー制も新規上場するときだけで、地域の取引所に上場してしまえば、すぐに東

証に上場してもいいわけですからね。ただししかし、新潟証券取引所が大阪証券取引所に対して、テリトリイ制の遵守を意見されたと聞いたことがあるんですけども…。

問瀬 大証にですか。

— ええ。大阪証券取引所に、テリトリイ制を守って、人の地域まで進出するなおっしゃったと聞いたことがあるんですが…。

問瀬 でも、大阪はそんなこと構ってられないじゃないですか。

— ああ。つまり、大証に「テリトリイ制を遵守せよ」と言っても、やってくるわけですね。

問瀬 特に北陸地方は関西に近いでしょう。

— 地域的にはそうですね。また、優良会社も多

かったですからね。

問瀬 そうですね。だから…。

澤村 今の話の中で、いわゆる地方の育成会社の話が出ましたが、当時、私、日本証券業協会東京地区協会新潟支所の支所長をやっていました、随分事業会社を回って、店頭銘柄の勧誘をしていたんですよ。新潟は取引所もあるけれども、取引所はあまり商いがいいから、逆に店頭はどうですかと…。

— ただ、取引所の上場銘柄と店頭銘柄では、上場銘柄の方が銀行の担保掛け目が高かったり、そもそも店頭株は担保にしないなど、扱いが違ったと思うんですが、そういうことは、もうあまり意味がなかったですか。

澤村 新潟の店頭を含めた上場会社は、結局商いがあるところに出したいという意識が強いんで

す。店頭ですと全国銘柄みたいに、新聞に市況情報が出ますでしょう。ところが、新潟の取引所だと、地方版にしか記載されません。そうになると、投資家の見え方が違ってきます。

——そういえば、新潟の店頭銘柄というのは、あまり聞きませんね。

澤村 いや、結構あったんですよ。昔、『新潟日報』の株式欄に、店頭銘柄も載せてくれとお願いしたことがあるんです。ですから、新潟が一番早く店頭銘柄を毎日、新聞の株式欄に市況情報が出ていました。

新潟での未上場株取引の実態

——今の関連で、新潟では未上場株の売買はどうだったんですか。お隣の富山、石川はものすごい

でしょう。いまだ未上場株の値段が、新聞にも載っていませんでしょう。

澤村 新潟は株主優待パスの関係だけですよね。一時、越後交通の取引が非常あつたけれども、あれ以外の会社はあまりないですね。

——越後交通だけですか。

反町 今はずいぶん、店頭でもあまりもう…。

澤村 ないでしょう。

反町 ない。大体、路線を廃止するので、優待パスの効力がどんどんなくなっていますからね。

——ああ、バスの本数が減ると…。

反町 ええ。だから、それなりにバスの本数があつたときは、新学期が大変だったんですよ。ところが、このごろはバス路線がどんどん廃止されますから、バイクで通学したりしていますし、優

待バスの意味がなくなってきたているんですよ。

——そういうことは、大山日ノ丸証券の方も、バスが一時間に一本もないとなると、全線定期をもらったって使い道がないから、売買されないとおっしゃっていました。

反町 そうです。昔は本当に値段がついていたんですよ。ところが今はまったくダメですね。第一、そういう需要がなくなっちゃっていますから。

——じゃあ、石川、富山はちょっと異常ですか。

反町 ええ。

——彼らは、市況を新聞に載せることに意味があると言っていますよ。新聞で「ああ、取引しているんだ」というのを認知させると…。

反町 富山は独特ですからね。

——YKKしかり、大きくても上場していない会社がありますからね。やはりそれがあるのとなひのとは、随分違いますか。

反町 その地方独特の特色ですけれどもね。

——越後交通の取引は、いつごろから減り出したんですか。ここ一〇年ぐらいですか。

反町 越後交通も合併会社ですね。長岡鉄道と栃尾鉄道、それから中越バスの三社が合併してきた会社なんですよ〔昭和三五年一〇月一日に、長岡鉄道が栃尾鉄道、中越自動車を合併し、越後交通に改称した〕。これを合併したのが、田中角栄さんなんです。昔は、過疎地帯の村の人たちが、みんな一株株主になって路線を引っ張ったんですよ。それが、越後交通になった途端、自社株

を全部買い上げてきてくれと、我々のところに注文が来ました。それで、津南の集落を走り回って、一株株主や五株株主から、株を買い取りました。もともと越後交通は、公開するつもりがまったくない会社なんです。どちらかといえば、田中王国の…。

——選挙対策ですか。

反町 司令塔みたいなつもりでいたんですかね。

——なるほど。昔、堤康次郎さんっておられましたでしょう。あの人が近江鉄道という彦根の鉄道会社を持つのも、よく似た経緯なんです。堤さんはあの辺りから選挙に出ているので、選挙対策として電車を持ち、バスを引いたりしているんですよね。よく似ていますね。

反町 はい。

——まあ、それはさておき、バス路線が増えたので、子どもが学校に通っている間は、バス会社の株式を持つておいて、通学が終わればもう必要なから売ると…。そして、また別の人がそれを買うという循環があったわけですね。

反町 ええ、そうです。それがもう需要がなくなってきたということですね。

——バス路線の減便によって需要がなくなったわけですね。

反町 今はみんな、高校を卒業すると、軽自動車を買ってもらって…。

——ああ、自動車ね。

反町 それで学校に通っていますから。だから、バスに乗っているのは、小、中学生の通学と病院通いのお年寄りだけです。

——じゃあ、地元百貨店もないんですか。他の地域ですと、地元百貨店の五分引きが欲しくて、株主になる方もいらっしやいますけれども…。

反町 スーパー原信の優待券は、主婦の間でかなり高く評価されていますけれどもね。デパートと違って、三越と伊勢丹があるけれども…。

——地場のデパートはもうないんですか。

反町 地場のデパートはもうありません。三越と伊勢丹だけです。

——三越はもともと地場の百貨店じゃなかったですか。

澤村 昔は、小林百貨店という地場のデパートがありました。それが三越になったんです。

間瀬 名古屋三越の子会社になって…。

澤村 名古屋三越から、今は伊勢丹三越になりました。

したから…。

バブル経済と証券会社の拡張政策

——じゃあ、もう地元百貨店の株式の取引もないわけですね。ちよつと話題を変えまして、バブル経済のころお話をしたいと思います。当時、多くの証券会社は店舗をいろいろなところに出したり、規模拡大策を採っていたように思います。当時、国府証券は営業規模を拡大しようとか、佐渡以外の営業所を作ろうといったことは考えていらっしやったんでしょうか。

柴田 佐渡から出る気持ちはなかったでしょうね。それ以前は、親父が個人として新潟の駅前に土地を持っていたんですけれども、退いてからはそういうことはしませんでした。

——社長さんが先代から、経営を引き継がれたのは何年のことですか。

柴田 昭和四九年ですが、実質的には昭和四五年ぐらいからやっていたんです。私は、戦後生まれで、昭和四三年入社なんです…。

——ということは、学校を卒業されて間もなく、実質的に経営を担っておられたわけですか。

柴田 そうですね。第一証券から「来ないか」と言われたんですけども、大きい組織で見えてきても仕方ないし、うちに帰ったほうが早く仕事を修得できるかなと思って、私は学校を卒業すると、すぐにうちに帰ったんです。弟は第一証券に行きましたけれども…。

——そうですか。じゃあ、実質的に社長さんがバブル期もずっと経営を担われていたわけですね。

当時、新たにお店を出されたということは…。

柴田 まあ、バブルのころに、両津に営業所を出していますので、拡張したと言えば拡張したんでしょうね。

——両津営業所は、そのときに出されたわけですか。

柴田 そうですね。平成二年に出したんです。だから、バブルが終わりに近づいていた時期ですね。実は、営業店の新設を申請したときは、本社の移転話がなかったので申請したわけですが、その後、本社を移転したんですね。だから、営業所の新設は見合わせようと思ったんです。ところが、財務事務所に相談しますと、当時の財務事務所長から、「一度申請を出して、通ったものを取り下げるのは勘弁してほしい。何とか出してほしい」と言われまして、両津に店を出したんです。当

時、店舗を出すときには、隣接に支店がある場合は、その会社の許可が必要だったんです。

——バブルのころですか。

柴田 はい。ずっと生きていたんですね。当時、越後証券さんが両津に支店をお持ちだったんです。それで、両津に店を出すのをずっと反対をされていたんです。ところが、ようやく許可をもらえたので、一気呵成で店を出そうと思ったら、本社の土地を購入し、移転することになったんです。ですから、資金をあまり固定させるのはよくないと思いましたので、本当は止めたかったんです。けれども、一度、許可したものを取り下げられると困ると言われましたので、店を出したんです。だから、バブルのころに拡張したと言われれば、拡張したということになりますね。

——越後証券の支店があるところお店を出されるわけですから、両津は投資が盛んな地域なんですか。

柴田 ええ、お客さんも何人かおいでになったんです。

——既存のお客様がいらっしゃったわけですか。

柴田 はい。

——このころになりますと、中心なお客さんは、先ほどおっしゃった兼業農家や、サラリーマンに代わってきているんですか。

柴田 そうですね。

佐渡が抱える

特有の事情と顧客開拓

士はもちろんいなかったです。今は、法テラスが来ていますけれども、一人しかいないときもあつたんですね。

——当時、御社はお客さんとのトラブルがなく、

顧問弁護士がいない。それから営業マンにノルマ

を課していないことを、社長さんがおっしゃって

いるのを読ませていただきました。それにもかか

わらず、当時の売り上げを見えますと、一億円

以上の委託手数料収入があるんです。佐渡には、

かなり証券投資がお好きな方がいらつしゃったん

ですか。

柴田 どうなんでしょね。そんなことでもない

と思いますし、他の地域と比べて、そんなに多い

わけじゃないと思うんですけれども、その辺りは

よく分かりません。ただ、当時、佐渡には弁護士

が二人しかいなかったんです。だから、顧問弁護

——弁護士さんがですか。

柴田 はい、弁護士が…。

——佐渡島に…。

柴田 はい、佐渡には…。今、頭が痛いのは、佐

渡には公認会計士が誰もいないんです。今は新潟

から来てもらっているんですけども、その方は

お一人でやっていらつしゃるものですから、今

度、制度が変わると「範囲が広過ぎて、受けられ

ない」と言われているので、公認会計士を探さな

きゃならんという悩みがあるんです（平成二九年

三月三十一日より、「顧客資産の分別管理の適正な

実施に関する規則」が一部改正され、従来は分別

管理の法令遵守に関する検証業務と合意された手続業務が認められていたが、法令遵守に関する検証業務に統一される」。これは、佐渡島に公認会計士を使うような企業がないことの裏返しなんですよ。

大体、当社は効率が悪い会社の筆頭だと思うんですね。佐渡は東京二三区の一・五倍の面積があるんですが、集落がものすごく離れて点在しているわけです。しかも、電話で取引を取れる地域じゃないですから、当社の営業は訪問外交がメインです。現金が欲しいという方もいらっしやるので、今でも営業マンが、お客さんとおカネの受け渡しをやっている、検査官もビックリされるんです。こういう地域ですから、一々訪ねて行かねばならないわけですが、集落が点在しているので、自動車で四〇分ぐらいかけて行くわけです。だから、効率が非常に悪いんです。

ですので、営業マンにノルマを課すと、担当地域が決められないんですよ。近くで比較的いいお客さんがいる地域と、遠くでもお客さんがいるから仕方なく行く地域で、同じノルマを課すわけにはいかないんです。また、ノルマを課して、あまりに過度の取引をされても、地域が狭いので、すぐ噂が流れちゃうんです。だから、そういうことは避けたいというのもあったんですね。

もちろん、まるつきり目標数値がないのかというと、そうじゃなくて、やっぱりそれはあります。ただ、私ら経営陣が決めるのではなくて、私らは大卒の数字、例えば「これぐらい稼いでくれると、配当が出せるよ」とか、「これ以上稼いでくれると、ボーナスがたくさん出るよ」、「これを下回ると、赤字だよ。ボーナスを払えないよ。」という数値は出します。あとは、担当地域ごとに営業マンがみんな「俺のところはこれぐらい

できるだろう」と話し合って、彼らが決めてやっているんです。

——営業マンは、佐渡の人を雇われるわけですね。

柴田 はい。

——顧客開拓は、その人の地縁や血縁などを辿ってお客さんを開拓されていくんですか。

柴田 まあ、先輩方が作ったお客さんを受け継ぐのと、既存のお客さんから紹介いただいたお客さんに、自分で開拓したお客さんと、いろいろな開拓の仕方があると思うんですけども、地縁、血縁だけでお客さんを開拓しているという人は、少ないように思いますね。

——バブルのころ、お客さんはサラリーマンに兼

業農家が多かったとおっしゃっていましたが、それは新潟市内で働かれて、ご自宅が佐渡という方が多かったですか。それとも、佐渡で働かれて、佐渡でお住まいの方が多かったんですか。

柴田 バブルのころは、佐渡にも出先機関みたいなものですが、事業所や工場がいくつかありましたので……。結構大きな規模になった会社もあるんですけども、佐渡は海を渡りますので、輸送コストがものすごくかかるわけですね。それで、どんどん縮小していったわけです。そうすると、そこで雇われていた人たちは失業するか、その会社の島外の事業所や工場に移るかしかないわけです。

ただ、佐渡に田んぼなどを持っていると、なかなか佐渡から離れられないですね。誰かに土地を預ければいいかというと、そういう問題でもな

いので、やむなく職替えをされて、地元で勤められるという事例もあるわけですね。こういう人たちは、ある程度裕福な暮らしをされていますので、お客さんになってくれる可能性もあるんですけども…。

—なるほど。都市部ですと、土地に縛られませんか、移動が自由ですから、転勤などでどんどん移動するわけですけども、いまだに人が土地に縛られているわけですね。

柴田 今も求人倍率は、佐渡だけが一に到達していません。いつも〇パーセント台なんです。とにかく、残念ながら仕事がないんです。だから、帰りたくても帰れないという事情もあるんですよ。

—一方で、お客さんが高齢化してきますと、

給与収入がなくなり、年金に代わりますよね。そうすると、資産を取り崩して生活するわけですから、取引をしてくれなくなるんじゃないかと思っただんですけども、そういうことは特にはないですか。

柴田 そんなには変わらないと思いますね。もちろん、それまでに蓄えたもので、取引していただいているんだろうと思いますけれども、そんなに減るといったことはないと思いますね。

—そうですか。日本全国そうですが、高齢化が大分進んでいますね。そうすると、既存のお客さんの資産が、相続によって流出するという問題に直面しているんじゃないかと思うんです。それに対しては、何らかの策などをお考えになっていらっしゃいますか。

柴田 高齢化は、全国どこでも中都市であれば、

みんな同じ悩みを抱えているんだろうと思うんですね。ただ、私のところは、より早くその問題に直面しているんだろうと思うんです。佐渡の人口は五万六、〇〇〇人ぐらいしかないのに加えて、急激に人口減少が始まっているわけですね。

だから、後継ぎがないからお店を閉める方や、お店をやっているけども儲からなくなってきていますから、「おまえは外に出て働け。もう帰ってこなくていいよ」ということで、お店を閉める方が増えています。そういうことが、どんどん現実になってきてきているんですね。

皆さんのところも、主たるお客さんが七〇歳代になっていらつしゃるんじゃないですか。せっかくお客さんに長年積み立ててきてもらったものが、お客さんが亡くなると、都会で住んでいる息子さんや娘さんに資産が移って、息子さんや娘さんが他社に口座を開いていらつしゃると、そこへ

移るわけですよ。ですから、お客さんが亡くなると、株券は相続で都市部に流出していきます。せめて売っていつてくれよと言いたくなりますけれども、そういう事例が多くなっているのが現実です。

——特にそれに対して何か対策というか。

柴田 まあ、死なないで下さいねと言うわけにもいきませんので、お子さんが地元に残っていらつしゃる場合は、なるべく取引を継続してもらえよう、アドバイスをしています。お子さんの方が、親御さんより多くの資産を運用していただいている例もありますので、こういうことは大事にしなきゃいかんと思っています。

——新聞で御社の決算を丹念に調べますと、平成二〇年ごろはガタツと落ちているんですけれど

も、それ以外の年はずっと委託手数料収入が一億円ぐらいで安定しているように思っています。これはどういうところに秘訣があるのかなと思ったんですけども…。

柴田 いやいや、残念ながら安定的じゃないんです。どこでもいらつしやると思うんですけども、ある程度、動く主体のお客さんというか、相場が好きなお客さんが何人かいらつしやるんですね。そういう人たちが動いてくれる相場のは、ある程度収入は伸びるんです。しかし、その人たちがまるつきり動けないときもあるので、そういうときはガタンと落ちてくる。その人たちへの依存度が高いだけに、振れる可能性がありますからね。

——今はネット証券が席卷して、非常に安い料率で株式の受注をしていますでしょう。その影響は

…。

柴田 やっぱりありますよ。ようやくお客さんになってくれて、取引がちよつと増えてきた若い人が、移っていった事例が何件ありますからね。大体三〇代から四〇代ぐらいの人が移っていきま

すね。
——つまり、御社が手間暇かけて育てて、これから活発に取引をしてもらおうと思った人たちが出ていっちゃう。
柴田 そうですね。

——岡三にいがたも同じようなことですかね。
反町 そうでしょうね。私はもう現役から外れていますから、詳しくは分かりませんが、かなりやられてるんじゃないですかね。一生懸命やっているみたいですけどね…。

手数料自由化と収入構造の多角化

——次に、時期を平成に入ってからに移していきたいと思います。平成になりますと、丸福証券は単位型株式投資信託「みのり」を単独募集されますけれども、地場証券が投信の単独販売をされるというのは、珍しい事例だと思えます。その後、新潟では中証券や越後証券も同様に投信の単独販売を始められます。丸福証券が投信の単独販売を始められたのが、平成六年ですね。平成六年というと、委託売買手数料の自由化がだんだん組上に上ってきたころです。ですから、収入構造の多様化を図られた一環だと思えますけれども、なぜそれが投資信託の単独募集だったのでしょうか。

反町 それは、当時の投資信託はハイリスク・ハ

イリターンの商品ばかりで、ローリターンでもいいから、ローリスクの商品はないかというお客様からの要望もありました。それで、お客様の声を反映したファンドを、自前でやろうということになりました。そして、大いに実らせていこうじゃないか、ということで始めました。

それ以前は、当社はワリコーの販売に注力していました。興銀では西のウツミ屋、東の丸福とあって、多いときは年間に三、〇〇〇億円ぐらい売っていたでしょうか。だから、大変なストックだったんです。ところが、ワリコーがなくなると、乗りかえるものがないから、みんな投信に流れちゃったんです、それが、大変お客様に不信感を与えることになったんですね。それで、もっと身近な投信、ローリターンだけでも、できるだけローリスクの商品をお客様に提供しようよという考えで始めました。

——これは主としてどういうものに投資されていたんですか。

反町 日本投信に委託しまして、当時は、銀行株なんかが中心だったんじゃないかと思います。

——銀行株ですか。お客さんが名前を聞いたことがあるような、大手の企業を中心に投資されたわけですね。これはお客さんの要望に応じて作られたわけですから、相当売れたわけですか。

反町 そうですね。三〇億円ぐらいの小さなファンドでしたけれども、二、三回組成したと思います。ただ、当時、他にも新しい金融商品がどんどんできてきて、特にMMFや中国ファンドもありましたから、我々の当初の考え方も、じきに消えてしまいました。

——御社は、先ほど割引債をかなり売っていらっ

しゃったとおっしゃっていましたが、これは昭和四〇年代から…。

反町 昭和四〇年ぐらいからずっと積み立て式でやってきました。それで、興銀が利息で台湾旅行に出かけようというキャンペーンをしまして、当時、農協さんが一生懸命国内旅行をやっていましたから、非常に話が通じやすかったですね。ですから、「利息で京都に遊びに行こう」というふうに募集をしますと、結構売れました。それがストックになって、ストックによる読める収入が、かなり安定的に出てきました。

少人数店舗構想と

エリア制社員制度

——委託売買手数料自由化後、御社ではエリア制社員制度というのを導入されたようですが、この

制度は一体どういふものだったんですか。

反町 あまり私も記憶がないんですけども、当時、一人店舗も認めるような方針が出ました。当社の社員のほとんどが、農家出身の長男なんですよ。ですから、できれば…。

——転勤したくない…。

反町 ある程度年をとったら、実家に帰りたいと希望する社員が非常に多くて、それなら、例えば魚沼出身の人は、六日町営業所に行つて、仕事を続けられるようにしたらどうだということだったんだと思います。考え方としては、多くの社員が受け入れられるものだったと思いますけれども、社長が代わると、考えを変えるところもありまして、あまり実現したという実感がないんですよ。

——じゃあ、主として少人数店舗を運営するために、地元の人を充てていくと…。

反町 ええ、将来はそういうことも考えていました。発想としては、年をとったら、両親の近くで仕事をしたいという社員がいるわけですね。また一方で、当社は歩合外務員を止めていますから、一人店舗も考えないでもないということだったので、実現はしていません。

——じゃあ、そこを目指して考えられたけれども、実現はしなかったということですか。

反町 そうです。

——今、店舗の話が出ましたが、新潟には証券会社の店舗が四五店あるんですよ。そのうち、岡三にいがたが一三店、第四証券が一五店、国府証券が二店、あとは地場以外の会社の店が一五店ある

んですよ。岡三にいがたは、今は東京、大阪ともに店舗がないですね。

反町 バブルのときには東京にもありましたが、今は止めました。

——じゃあ、東証の会員権は持つておられるけれども、東京にはないんですね。

反町 そうです。

——困りませんか。

反町 別に困りません。すべてつながっていますから。

——株が電子化されたし、受け渡しについての苦

労もないと…。

反町 はい。

——一三店舗あるわけですが、それを小規模店舗に組みかえていこうというお考えがあるわけですか。

反町 それは、今の経営陣が考えることであつて、私は現役を退いているので、何とも申し上げられません。ただ、今のトップも、いわゆる地場証券は、大手の会社とは違った生き方をしなきゃならんということに気づいています。結局、地場証券はフェイス・トゥ・フェイスが重要なんです。ところが、フェイス・トゥ・フェイスを重視して、どんどん営業マンを増やしていくと、人件費が高騰しますね。また、投信を中心とした品揃えにしますと、営業マンのあり方も変えていかなければなりませんね。ここが悩みどころだと思います。

——最近の証券マンを見ると、株の営業を知

らない営業員が増えてきていますでしょう。

反町 心細い状況ですね。ですから、昔から株式を専門にされているお客様は、若い社員をよこすなど…。

——物足りないわけですね。

反町 証券会社の社員ではないという話でして…。

——お客さんの方が、営業マンよりずっと知っているわけですね。

反町 だから、投信を売るために、営業マンを増やすのはどうかと、トップもおそらく思っているはずです。というのは、銀行が本業で稼げなくなって、手数料を取ればいいんだというので、保険や投信をかなり販売していますから、銀行とバッティングしているんですよ。だから、今の

トップにとって、証券業はどういう方向に向かうべきかは、大きな経営課題だと思います。

銀行との顧客紹介業務での提携

——兜町の証券会社の経営者の方も、株が分からない人ばかりだと…。一方で、銀行は今、資産の六%ぐらいが投資信託らしいんですよ。最近、第一証券という地銀系証券ができました。地銀系証券は、地銀が一〇〇%出資で新しく作った会社だと、おそらくそんなにリスクのない投信しか売らないと思うので、それほど重複はしないと思うんですね。ところが、第一証券は新潟証券を買収しましたから、株のことは知っている人たちがいるので、ともにバッティングしますし、銀行がついていますから資本も充実しますね。そうすると、御社も対抗上、何らかの新たな施策が必要に

なると思うんですね。この文脈で御社のことを見ると、銀行さんと顧客紹介の提携をされていたと思うんですが、それはうまくいっているんでしょうか。

反町 例えば、トキ支援ファンドなどは、北越銀行さんと組んで販売しています。まったく同じ投信を売っていますので、それで勝った、負けたをやっていますと、証券も銀行も存在価値、つまり、本業が見えなくなってくると思うんです。

今、過渡期といいますが、これから営業マンをどんどん採用していいものか、するべきではないのかが問題になっていると思います。

——迷っていらっしやる…。

反町 かといって、パンフレットを見て、その投信がどういう商品かをすぐに理解できるお客さんばかりではありませんですから、フェイス・

トゥ・フェイスできちんと説明をすることも、これから益々必要にはなってくると思います。だから、そのジレンマがあると思うんですね。

——大光銀行とも提携されていますね。

反町 昔の相互銀行で、第二地銀ですね。これは旧大蔵系で、今でも頭取は旧大蔵から来ています。あの銀行は投信を売っていないんです。

——平成一九年に、顧客紹介の提携をされたかと思うんですが…。

反町 いや、それは部分的にやっていますけれども…。つまり、営業部長クラスが、例えば、自行株の安定化を図りたいから、ちょっと回ってもらえんかみたいな話をやっているみたいですしけれども、トップマネジメントが考えていることではないですね。

——そうなんですか。この提携の前後に、第四銀行が新潟証券を買収したものですから、それに對抗して、銀行との提携を始められたのかと思っただんですが、そうではないわけですね。

反町 つまり、向こうの頭取が代わるたびに、方針が変わるんですよ。大光銀行と当社はお隣同士ですから、長くいらつしやる頭取は、うちの社長とも気軽に、いろいろとやろうじゃないかという話がでるんです。それで、総務部長なんか来て、打ち合わせもするんですけども、頭取が来わたった途端に、その話はなかったことにしてくれと…。

——じゃあ、そこまで深いことを考えてというよりは、たまたま機運が盛り上がったという感じですか。

反町 そうなんです。

大規模な証券業の再編と

友好店の再編

——二一世紀を迎える前後に、証券界はかなり大規模な再編がありました。それに関わってお伺いしたいと思います。国府証券は、もともと母店が第一証券だったと思いますが、これはどういう関係から第一証券が取次母店だったんでしょうか。

柴田 それがよく分からないんですけども、第一証券を母店にする以前は大和証券や山種証券とも取引があったんですね。ただ、昭和三九年に免許の申請をするわけですが、そのときはもう第一証券と取引してしまって、あそこを拠点にして関東財務局へ通った覚えがあります。おそらく、元社長の小川〔三郎〕さんと親父が、どこで会っ

て、どこで意気投合したのかは分かりませんけれども、それで第一証券と取引を始めたんだと思います。私が入社した昭和四三年には、まだ信用取引は山種証券と取引していましたが、それがだんだん決済だけになって、取引がなくなり、そして第一証券に移っていったという経過ですね。

——第一のオーナーだった小川さんの個人的な関係からですか。

柴田 そうです。個人的な付き合いであったように記憶しています。

——第一証券は、その後、日本長期信用銀行の系列下に入っていきますが、その時点でも、ずっと第一とは続いていたんですか。

柴田 ええ、そうですね。

——それが平成一年に、新潟証券、旧中証券に取次母店を変えられますけれども…。

柴田 これは当時、中証券も第一証券のシステムを使っていたんですけれども、中証券は新潟の会員権しか持っていなかったんですね。そして、新潟でもう一社、三条証券と三社が第一証券を母店にしていたんです。平成一二年に第一証券が「つばさ証券」〔現在の三菱UFJモルガン・スタンレー証券〕になるわけですが、そのとき第一証券の友好店が、一〇社ぐらいあったんです。それで、我々の母店を継続してほしいとお願いしたんですけれども、第一証券が各社と合併してつばさ証券になるときの経緯から、断られたんですよ〔第一証券は、平成一二年四月にユニバーサル証券、太平洋証券、東和証券と合併し、つばさ証券となった〕。

つばさ証券としては、友好店は持たない。他社

に頼んでほしいという話になったんですが、その宣告を受けたのが八月だったんです。時間がありませんので、新潟証券の前社長の中野〔裕二〕さんと、母店をどうするか、それからシステムをどうするかを話し合っただんです。というのは、システムは移転費用がものすごくかかるものですから……。

——システムの移転コストですね。

柴田 当時、日証代〔日本証券代行〕が第一証券のシステムを受けることになり、東証の会員権も取ったんですね。それで、そこに移ろうということになったんです。中野さんのところは、第一証券がつばさ証券になるときに、東証会員権を取得されましたので、システムだけは日証代のものを使うことになり、三条さんも一緒に使おうということ、三社が残ったんですね。

その後、日証代が母店業務を止めたという話になったんですが、私たちは行く先がないので、システムも同じものを使っていますし、つなぐのが楽だということで、新潟証券につなぎをやってもらっただんです。そして、その後、証券ジャパンが受けてくれることになって、母店を証券ジャパンに移したわけですが、その間のつなぎを新潟証券にお願いしてやってもらったわけです。

——ということは、日本長期信用銀行が倒産して、第一証券の経営が揺らいだことが始まりなんですか。

柴田 そうなんです。だから、あのときは、もうどうしていいか分からないぐらい、いろいろな案件が集中したんですね。母店を探すときも、当時、協会の理事をしていたので、片っ端から「うちの母店になってくれませんか」と声をかけて

回ったんですよね。何社かが「受けてもいいよ」とおっしゃっていたんですけれども、システムが違うので、その移転費用だけで四、〇〇〇万円ぐらいかかるんです。当時、山一さん、三洋さん、丸莊さんが相次いで破綻したところでしたから、四、〇〇〇万円を出せと言われても、とても出せないわけですね。むしろ、出すどころか、こちらが資金を必要としていた時期ですので、システムを移すことはできないわけですよ。だから、当時使っていたシステムを継承してくれるところで、母店を引き受けるところを探さなければならなくて、大変でしたよ。

——金融危機のときに、相当の苦労をされたわけですね。

柴田 ええ、バタバタしましたね。それで、日証代が引き受けてくれて、日証代を母店にしたんで

すが、そこも母店業務を止めたいと言ってきたので、半年ほど新潟証券さんをお願いしたんです。そして、その後、証券ジャパンを母店にしたんです。

新潟証券取引所が東京証券取引所 との経営統合に至った事情

——そうですか。そういうご苦労があったんですね。よく分かりました。次に、話題をガラリと変えまして、平成九年の金融危機の時期には、地方の証券取引所にもかなり大きな影響を与える出来事があったように思います。

平成一〇年には、口約束みたいなものではあったんですが、テリトリー制を東証が止めました。それから、ToSINETを開設しまして、地方の取引所で主にされていたクロス取引も、全部東証に

収容していくわけですね。こうしたことがあって、新潟証券取引所は東証と経営統合されたと思うんですけども、東証と統合される前に、名古屋証券取引所とも交渉されたように伺ったんですが、そのあたりはどうなんでしょうか。

間瀬 それは私は分かりません。

——— そうですね。新潟は東証との経営統合を選択されたわけですが、他方で、同じ地方の取引所で、札幌や福岡は新興市場を作って、新しい上場企業を探す道を選択されました。新潟でも、ベンチャー企業の上場などに尽力されてきたわけですが、そういう生き残り策を考えるとということにはなかったんですか。

間瀬 それは、考えたんですよ。でも結局、取引所というのは、会員証券会社さんがいて、上場会社があって、商いがあって、証券取引所なわけで

す。最初のころは、地場証券の社長さんも一生懸命でしたけれども、だんだん系列化されていき、母店から経営者の方が来られるようになると、景気の悪いときは支出を切り詰めるんですよ。すると、取引所の経費負担が多いと…。

——— 会費負担が高いと。

間瀬 高いという不満が出るわけですよ。そのほかにも、県や市に存続を働きかけても、あまり関心がないような感じですし、商工会議所にお話ししても、積極的に応援しましょうという話にはならなかったわけですね。一方で、東証のシステム、取引システムも相場報道もそうですが、新潟の単独上場銘柄の取引をするシステムを構築するだけで、数千万円かかっているんですよ。

——— それは年間のランニングコストですか。

間瀬 いやいや、システムを開発するコストがです。しかも、それを東証の相場報道システムに つなげられるかといったら、つなげられないと 。。。だから、システム負担は増えていきますの で、単独ではできないような状態に陥ったんで す。取引所としても単独銘柄を発掘するに して も、結局、投資家に関心を持っていただけな ければ、証券会社に注文が出ないわけですから、先細 りになるわけですね。

こうしたことも加味されたと思いますけれど も、そういったことで、地方取引所でも集まっ て 相談はしていたと思います。地方取引所の代表は 京都なんですけれども、京都はやっぱり大阪に近 いし、広島も大阪に近いので、京都、広島が先 に そういう話をしていたと思います。

——京都の中村〔伊一〕理事長が、一番早く東証

に声をかけたようなんです。ところが、その話は 大阪経済界に反対されて、大証と統合してみた い ですね。他方、広証は最初から東証しか考えてい なかったようですが。。。鶴島〔琢夫〕さんに以 前、新潟との経営統合のお話をお聞きしたんで す が。。。

間瀬 鶴島さんはお話しされましたか。

——ええ。

間瀬 うちの〔牧英二〕専務理事と鶴島さんは割 と仲がよくて、それで鶴島さんにご協力いただい て、経営統合をしていたかどうか、そうい うような事情もあるんですね。

——お互いが行き来すると表面化するから、お互 いが自宅に電話したりされたようですね。

間瀬 だから、私たちは全然、そういう経緯も知ら

ないんです。

——じゃあ、その専務理事と…。

間瀬 鶴島さんの間で交渉されていました。あと、東証の事務方がいたかと思うんですが…。

——鶴島さんによると、こういう話は、あまり多くの人でやると漏れるから、若手の一人だけをつけていらっしやったようですね。そのように話されていましたね。ですから、新潟も専務理事さん以外の方は、まったくご存知なかったわけですか。

間瀬 知ったのは決まってからですね。

——東証との経営統合をお聞きになったときは、どういう心境だったんですか。

間瀬 地方取引所の危機は、景気が悪くなるたび

に、必ず出てきていましたのでね。ああ、またかというぐらいのもので…。

新潟の証券会社再編の背景と 地場証券の存在意義

——次に、新潟の証券会社の再編についてお聞きしたいと思います。新潟には昔、日新証券という新日本証券系の会社に、コスモ証券系の越後証券、和光系の新和証券、さらに丸福証券、中証券、国府証券、三条証券がありました。ところが、日新証券が自主廃業し、越後証券は中証券との合併話もあったんですが、合併前に流用問題が起きて、合併は破談となり、結局経営破綻に至ります。そして、三条証券も平成一四年に自主廃業され、その一方で丸福証券が新和証券を買収し、中証券は新潟証券に名前が代わって、その後、簿

外債務問題がきっかけとなって、第四銀行に買収されました。

これまでの新潟の証券会社の再編を振り返っていただきたいんですけども、やはりマーケットが縮小していることが要因なのか、それともむしろ経営者のガバナンスの問題なんですか。例えば、越後証券は会社資産の流用、新潟証券は簿外債務問題というように、どちらかというところガバナンス面の問題が大きかったように思うんですけども、再編が起きている主たる理由は、どの辺りにあるとお考えでしょうか。

反町 これは、地場証券も一生懸命やってきましたけれども、東京の業者がどんどん入り込んできてまして、株式よりも投信を一生懸命売ったわけですね。他方、株式だけで経営をやっていた地場証券は先細りの一途であることに加えて、株式を持っていた資産家は亡くなっています。さら

に、銀行も投信販売に注力してきましたので、証券業というのが特色のある業種じゃなくなっているんですね。これは大問題ですね。

——御社は新和証券を買収されましたけれども、どういう経緯で買収されるんですか。

反町 あれは、もともとは興銀です。

——ああ、新和証券は和光系列ですからね。

反町 興銀が「丸福さん、面倒見てやって」とお願いされたことがきっかけだったと聞いていますけれども……。というのは、新和さんも社長が度々代わっていただきましたので、ときどき当社の社長に、「真剣に考えてくださいよ」という申し出があったようです。ただ、そのときは、機が熟さず先送りになっていたわけですが、今回は機が熟したということなので、底流では長い間その動きが続

いていたようです。

——今、反町さんが証券業は特色のある業種ではなくなったとおっしゃいましたが、地場証券の存在意義はどういうところにあるとお考えでしょうか。

柴田 私らのお客さんでも、昔と違って、今はインターネットがありますから、大手さんと付き合おうと思えば付き合えるわけですよ。それでも、うちに残ってくれるというのは、やはりそれだけの信頼を勝ち得てきた証左だと思っんです。それと、東京の方から見れば、我々は大したお客さんがいるわけではないかもしれませんが、地方の証券会社は、地道に地方のお客さんをつつと掘り起こしてきているわけですよ。

ちよつと話はそれますけれども、五月会という関東財務局管内の非会員業者の集まりがあります

て、私が会長をやっていたときは四三社あったんです。ところが、みなさん合併や廃業などで辞められて、今は五社しかないんですよ。中には会員権を取って、辞めていった会社もありますが、大體が吸収、廃業なんです。だから、大変な時代になっていると強く感じているわけですよけれども、大手証券さんが、相手にされないような小さなお客さん、それこそ一番伝票代がかかるコストの高いお客さんを、地場証券は掘り起こしてきているんだろつと思っんです。そういう意味では、証券界にとつては大いに貢献はしているんだろつと思っんです。

——証券人口の拡大という意味ですね。

柴田 はい、証券人口の拡大になっていると思っんです。大手さんは、そういう人を掘り起こして歩くなつてことはしていないでしょうから。も

もちろん、こうしたお客さんがある程度大きくなる
と、連れて行かれるんでしょうけれども……。だから、
地方証券会社の意義は、証券人口の拡大に随
分貢献してきたんだろうと思うんです。

このように地道に個人投資家を掘り起こしてき
た地場証券が、システム化の問題から会社を辞め
られて、どんどん少なくなっていく結果、機関
投資家に商いが集中するような市場になったと思
うんですね。

——システムコストですね。

柴田 システムはものすごいランニングコストが
かかるんですよ。それと、「日本証券業」協会
が、親切にもどんどん規制をかけてくるものです
から……。

——コンプライアンスのコストですね。

柴田 はい。大体問題を起こしているのは、地方
の証券会社ではなくて、東京の証券会社なんです
よ。ところが、規制は一律にかけられるわけで
す。そうすると、それに対するコストもものすご
くかかるんです。分別管理が義務づけられたの
は、丸荘さんがお客さんから預かった資産を使っ
ちゃったものですから：「平成一〇年一二月の証
券取引法改正で、顧客資産の分別管理が義務づけ
られた」。

——顧客資産の流用ですね。

柴田 お客さんの株券を無断で担保に入れて、カ
ネを借りて、それを運転資金に使っていたわけ
ですから：「丸荘証券は、金融機関からの借入の
際、顧客からの預かった株式約三五万株を、顧客
に無断で担保として差し入れたとされる」。この
事件がきっかけで、分別管理が義務づけられたわ

けですけれども、当時、私らはお客さんから預かったお金を、自己融資に回すことによって稼いでいた部分が非常に大きかったわけです。

——それが分別管理することで、できなくなつた。

柴田 それがみんな預託しなくちゃいけなくなつて、スズメの涙ほどの金利しかももらえないわけですね。しかも、預託する、送り返してもらおうというやりとりにも、ものすごいおカネがかかっているんです。そういうのが収益を圧迫してきているわけです。また、最近では公認会計士を入れる問題もそうです。我々の規模でそんなものが必要ないと、私は大分前からずっと反対はしているんです。それもものすごい負担になるわけですね。そうすると、存続すら考えなきゃならないんです。こうしたコストアップ要因がある一方で、母店

は〔再委託〕手数料を下げてくださいませんか……。先ほど反町さんが母店六、非会員四で配分したとおっしゃっていましたが、私が入ったときは、非会員業者の取り分は三割だったんです。それを非会員の方が相当抗議して、取り分を増やしてきたんです。ところが、その当時のほうが経営は楽でした。なぜかという、裏のバックがあつたんですよ。

——通信料とかの割戻ですね。

柴田 それだけではなくて、第一証券もそうですけれども、商いをうちに発注してくれるんです。そうすると、向こうにも二五%はもつていかれるんですけれども、うちに手数料が入りますよね。今期はちょっと苦しいなと言うと、第一証券は投信を持っていましたので、投信の商いをポイントしてくれるんですよ。そうすると、母店の手数料の取

り分は二五%ではなくて、実際は十何%ぐらいな
んですよ。だから、そんなに苦しくはなかった。
ところが、今はそんなことはとてもやってくれま
せんから、まるつきり裸で自分たちが稼いだ何%
かを取っていかれる。しかも、それが旧手数料に
対する割合なんですな。

——えつ、自由化する前の固定手数料に対して二
五%を支払うんですか。

柴田 ええ、二五%ではなくなってきました
が、固定手数料に対して取られるんですよ。だか
ら、私らは、今、母店がお客さんに提示している
手数料をベースにしてほしいと言っているんです
が、なかなか今は、友好店がまとまって、そうい
う話をする場を提供してくれないんですよ。

——しかし、手数料は自由化されたから、自由交

渉制じゃないんですか。自由に交渉できないんで
すか。

柴田 友好店が集まる会合はあるんですけど
も、講演会とパーティーをするだけですから、友
好店同士で話し合う場がないんですよ。だから、
個別で交渉しなければならぬから、なかなか
「うん」と言ってくれないんです。

——それで地方の証券会社というのは、自由化後
も固定手数料時代のテーブルをそのまま使ってい
るんですか。それには、こういう理由があったん
ですな。

柴田 そうです。どうしたって高いですよ。母
店が自分のお客さんに提示している手数料は、安
くしているはずなんです。だから、そういう
ことをやられると、ますます非会員の地場証券の
競争力は落ちていくわけです。会員さんは、手

数料を自由に設定できますけれども、我々も同じ水準まで手数料を下げると、潰れちゃいますよ。

——我々、全国の色々な地場証券の経営者の方にお話をお聞きしているんですが、どの社長さんも地場証券の特徴として、真面目、誠実、お客さんからの信用が高いということをおっしゃっているんですが、地域から逃げられないから、悪いこともできないことが、お客さんの信頼を生んでいるんじゃないかと思うんですね。

柴田 ええ、そう思います。この間、地場証券でレセプト債を売って、やられましたね。彼らは仲間なんです、収入を上げようとすると、ああいうのに手を出さざるを得なくなるんですよ。我々も誘われたんですけども、訳の分からない商品で売るのは嫌だ、ということで、当社は販売しませんでした、魅力がないわけじゃないんです

よ。委託手数料が入ってきますからね。

——やはり営業マンにしてみると、中身を理解できて、お客さんに説明できない商品は売りたいくないということですね

柴田 そうです。

——お客さんも顔見知りの人や、非常に深く付き合っている方が多いでしょうからね。

柴田 投信を売るのは、銀行さんの方が強いですよ。

——預金を投信へ移すだけですからね。

柴田 僕の友達は、「ポンとおカネが入ってきたら、「投信を買いませんか」としつこく言われて買った」と言っていましたからね。

——銀行には預金情報がありますから、お客さんがどれだけ資産を持っているかを知っていますから……。

柴田 そうなんです。

新潟の投資家層、

企業経営者の特徴

——では最後に、新潟の投資家層についてお聞きしたいと思います。新潟といえは、戦前は石油や米の相場が盛んだったと思うのですが、それは特徴としても現れていまして、日本海側の県の中でも、新潟在住の方の金融資産に占める証券の比率は七・五%なんです。大体日本海側の県は、全国平均よりもかなり低くて、一番底なんです。新潟の場合はかなり高いと思うんですね。これは昔から相場の好きな人が多かったことが影響してい

ると思うんですが、それはどうでしょう。

澤村 取引所があったことが大きいんじゃないでしょうか。

——でも、北海道はものすごく低いんです。

反町 昔、財務部が出していた月例の資料を見ると、東北六県と新潟県が同じでしたね。

——一緒ぐらいでしょう。東北もものすごく少ないんですよ。仙台がある宮城も少ないんですよ。
反町 東北六県と新潟一県の証券投資の額が同じというのは、ずっと続いていました。というのは、やはり石油のおかげで、相場の好きな人がいっぱいいたんだと思いますね。

——やはりそれが大きいわけですか。

反町 はい。そう思います。たしかに米穀取引も

ありましたけれども、あれは一部の業者の取引ですから…。

——それは皆さんも同じお考えですか。

柴田 もともと新潟県民は、貯蓄性向が高いんじゃないですか。

澤村 そうかも知れないですね。

柴田 その一環として、証券投資もしていたというんじゃないでしょうか。新潟の人は、教育におカネを使うんですね。大学に行くとなると、田舎から行きますから、すごいおカネがかかります。だから、子どもが生まれると同時に、そのための貯蓄をしているんですね。そして、大学を出て、帰ってくる職場がないから東京で就職すると、向こうに家を建ててあげたり、マンションを買ってあげたりするんですね。だから、新潟県民はそもそも県民性に派手さがないことに加えて、

貯蓄に熱心なんですよ。

——今、家計金融資産が多いことが、証券投資に影響を与えたというお話でしたが、かつて新潟は、日本海沿岸唯一の証券取引所があった街ですし、明治維新のときには、五つの開港場の一つだったわけですね。しかも、ソ連圏との貿易も多かったと思うんです。今でも、交通網は整備されていますし、越後平野という極めて広い平野もあって、経済的な優位性は今でもあると思うんですけれども、経済力が証券取引に反映しているということは、あまり感じられないですか。

澤村 それはあまり関係ないんじゃないかな。

——かつて新潟は裏日本の中心地でしょう。ですので、石油という特殊な要因があったかもしれないが、工業生産力も高かったと思うんですね。

そのことが証券取引が活発な背景にあったんじゃないかと思うんですけども、それはあまり感じられないわけですね。

間瀬 一つは、私が取引所にいたから言うわけじゃないんですけども、取引所があることによつて、証券関係の情報がマスコミで取り上げられることが多かったわけですね。

—例えば、取引所が何かすると、ニュースなどで取り上げてもらえたわけですか。

間瀬 そうですね。例えば、年末年始は大納会、大発会が取り上げられていましたし、目にする機会が多かったことが、影響していたと思うんですね。

澤村 そうですね。新聞社も取り上げてくれましたからね。

—取引所があつたおかげで、証券関係のニュースなどが取り上げられていたわけですね。ところが、なかなか今はそれが取り上げてもらえないわけですか。

澤村 そうですね。それと先ほどもお話しましたが、店頭登録をお願いするのに、未上場の企業を回つたわけですが、「何で、こんなにカネがあるのに、人様のカネを借りて株を上場しなくちゃいけないの」と、そういう言い方をする社長さんが多いんですね。

新潟の企業には、技術力がものすごく高い企業が多いんですよ。だから、上場してもらいたいんですが、何で上場をしないのですかと聞くと、「人のカネなんてなくても、成長できるから要らない」とおっしゃるんですよ。燕三条なんて、そういう会社がいっぱいありますよ。

——ああ、燕三条ね。金属加工が盛んですよね。

そういうところでも上場する気がない企業が多いわけですか。

澤村 そうです。

——金属加工では世界的にすごく有名ですよ。磨き技術ですね。

澤村 玉川堂に、武田金型、諏訪田製作所とかね。

——すばらしい企業がありますね。

澤村 世界のトップ企業ですよ。

——ところが、上場する気も店頭公開もする気はないんですか。

澤村 ないんです。

——もったいないですね。

澤村 本当です。だから大手証券も、何でそういう会社に対して、上場勧誘しないんだらうと思うんですが、上場なんてしないと頑として受け付けてくれないものね。

——きょうは本当に長時間、どうもありがとうございました。長時間にわたりまして、どうもありがとうございました。長時間にわたりまして、どうもありがとうございました。いろいろなと貴重なお話をいただきました。どうもありがとうございました。

※ 本稿は、二上季代司、深見泰孝が参加し、平成二八年一〇月二五日に実施されたヒアリングの内容をまとめたものである。